

大中型银行加速下沉乡村市场——

村镇银行能否守住“一亩三分地”

本报记者 王宝会

财金观察

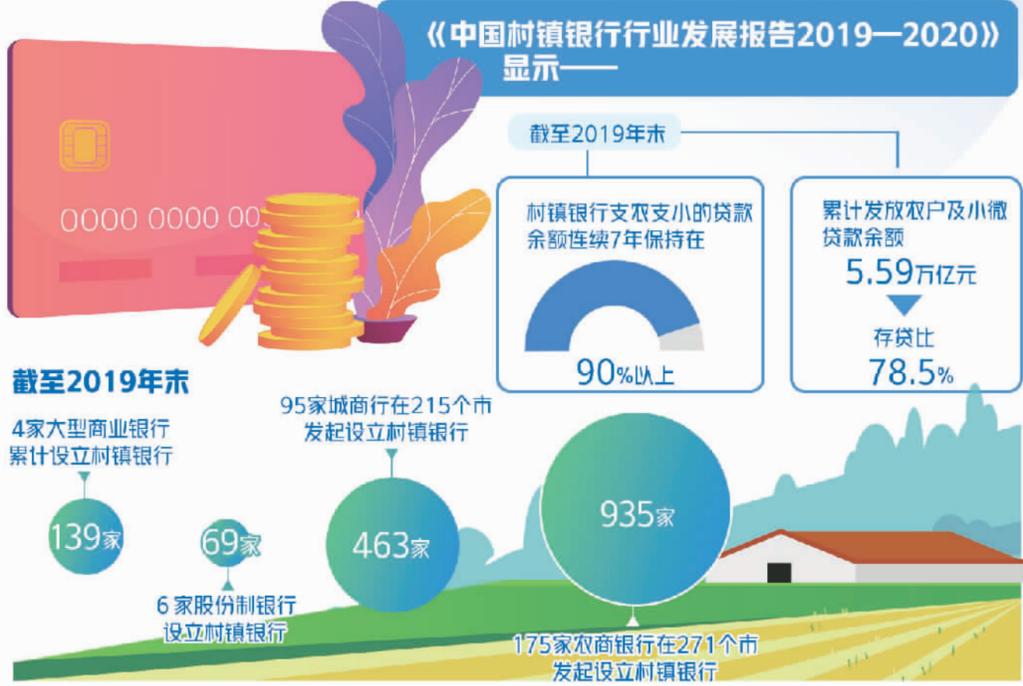
今年以来,山西、河南、江苏等省村镇银行的主发起行纷纷增持旗下村镇银行的股份,引发金融监管部门和市场关注。面对大中型银行、城商行等商业银行不断下沉乡村市场,以农村金融市场为阵地的村镇银行同业竞争压力陡增。村镇银行能否守住自己的一亩三分地?村镇银行未来的路该如何走?

增持资本“补血”壮体

今年以来,多地村镇银行获得主发起行“补血”。比如,山西监管部门近日批复作为主发起行的长治潞州农商行将增持旗下三禾村镇银行的股份由28.33%增至50%;河南监管部门已同意通许融信村镇银行股权变更事项,允许其主发起行定向增持股份;江西监管部门同意资溪九银村镇银行定向募股方案,向主发起行九江银行募集股份;江苏监管部门批复同意广州农商行对盱眙珠江村镇银行定向增持,持股比例从51%上升至75.5%。

主发起行为何增持旗下村镇银行?“首要原因就是为了解决村镇银行资本金不足的问题。对于主发起行而言,通过增持股份和持续‘补血’后,获得对村镇银行更大控制权,有助于更好地加强对村镇银行的管理和服务;对村镇银行而言,获得主发起行增持后,资本充足率和竞争力将得以提升,这也是双向利好。”招联金融首席研究员董希淼接受经济日报记者采访时表示。

村镇银行已逐渐成为农村金融重要的组成部分。《中国村镇银行行业发展报告2019—2020》显示,截至2019年末,村镇银行涉农贷款的余额连续7年保持在90%以上,累计发放农户及小微贷款余额达5.59万亿元,存贷比78.5%。专家表



示,村镇银行的定位主要是为当地农民、农业和农村经济发展提供金融服务,其在支农支小方面能发挥出船小好调头的优势,这为解决农村地区网点覆盖率低、金融供给不足等问题起到了重要作用。

然而,近年来部分政策性银行、大型商业银行等陆续发起设立村镇银行,使得村镇银行市场竞争日趋激烈。在支农支小方面,村镇银行具有天然优势,但在其他方面,如品牌影响力、人才储备、授信额度、利率定价上均优于小银行,随着大中型银行机构“掐尖”,小微企业客户力度加大,导致村镇银行整体投放贷款竞争力偏弱,存量客户到期后没有进行续贷的情况时有发生。”江苏东台稠村村镇银行行长倪林焯告诉记者。

村镇银行作为“草根银行”,与大中型银行同台竞争几乎没有资本优势。大中型银行在向县域乡村市场下沉的过程中挤压了村镇银行的生存空间。这样一来,使得主发起行也在不断采取多种措施为村镇银行及时补充资本,以提升其竞争力。

董希淼表示,村镇银行规模小、产品创新弱、运营成本高,其资本补充渠道十分狭窄,且主发起行增持是村镇银行增强资本实力的重要方式,这是村镇银行自身特点所决定的。在成立初期,村镇银行主要依赖主发起行的支持,如果主发起行支持不够,起步就很艰难。

压实主发起行风控责任

对于村镇银行增资,监管部门多次对主发起行发出提示,要保证主发起行入股的资金真实合法,增资扩股后的主发起行要持续推进管理和体制创新,提高抵御风险能力。

为引导主发起行把好风控关口,近年来金融监管部门对村镇银行风险防范作出重要部署。首先,2018年监管部门对主发起行履职提出要求,根据《关于开展投资管理型村镇银行和“多县一行”制村镇银行试点工作的通知》,允许组建投资管理型村镇银行,对村镇银行统一工作的通知,对所投资的村镇银行履行主发起行职责。其次,银保监会在今年发布《关于进一步推动村镇银行化解风险改革重组有关事项的通知》,支持主发起行向村镇银行补充资本和强化对主发起行的激励约束,进一步督促主发起行落实风险处置牵头责任。

长期看,压实不同主发起行责任,对村镇银行可持续发展具有积极促进作用。最新数据显示,截至2019年末,4家大型商业银行累计设立村镇银行139家,6家股份制银行设立村镇银行69家,95家城商行在215个市发起设立村镇银行463家,

175家农商行在271个市发起设立村镇银行935家。专家表示,不同类型主发起行的管理模式、公司治理理念、经营策略及风险控制策略对村镇银行的发展具有重要作用。在这种多元化竞争格局下,村镇银行的发展一方面要打造自身差异化竞争优势,深耕乡村市场;另一方面在于母公司要筑牢风险防控底线。

董希淼建议,应当适当放宽战略投资者入股村镇银行持股比例限制,支持主发起行引入外部合格投资者参与村镇银行风险化解工作。如果主发起行未履行好牵头风险处置职责,可通过监管约谈以及在行政许可事项上采取限制措施。

探索合适发展路径

在市场竞争越来越激烈的情况下,留给村镇银行的市场空间越来越小,这对于完善村镇银行的管理和经营提出了较高要求。未来,村镇银行的路该如何走?

国家金融与发展实验室副主任曾刚建议,首先,维持村镇银行的独立法人地位不变,探索走管理型路径,通过一个主发起人控制几十家村镇银行,形成适度规模效应。比如,中银富登自2011年起规模化、批量化发起设立村镇银行。截至2020年12月末,在全国22个省份设有126家法人机构,180多家乡镇支行,累计发放贷款超过1800亿元,为60万名客户提供了贷款服务,其中,涉农及小微贷款占全部贷款的90%以上。

其次,村镇银行称不上中型银行,是小银行中的小银行,从资本充足率到日常的公司治理监管要求,以及包括业务层面上监管方面,建议对这类小银行应该有一套简化的、差异化的监管标准。

再次,监管部门和地方政府要发挥支农再贷款、利率等货币政策在鼓励农村金融发展中的作用,定向实行税收减免和费用补贴,引导村镇银行延伸和发展针对农村和农户的金融服务。比如,监管部门可以将村镇银行支农业务的情况纳入考核体系,结合税收优惠政策的调整,引导村镇银行增加支农信贷投放,大力改善支农服务。

推进村镇银行发展,还需建立良性退出机制。董希淼表示,假如主发起行能力有限,可以通过市场化机制转移到有能力管理的机构手里,这样牌照资源也得到优化配置。对于一些经营不好的主发起行,应建立机制引导其退出或者通过合并处理。具体来看,在股份转让、受让方资格的限定等方面进行科学的制度设计,以打破村镇银行股东的退出壁垒,增强其投资村镇银行积极性。

陶然论金

随着互联网保险监管新规落地,多个“网红”产品先后进入下架倒计时。就在一周前,信泰人寿、富邦财险等多家险企先后宣布自2022年1月1日起暂停开展互联网保险业务,恢复时间另行通知。与此同时,保险行业“炒停售”的老问题卷土重来,“不再买就没有了”“即将下架”“且买且珍惜”等宣传语在保险经纪人和财经大V的公众号里频频出现。

需要明确的是,这次互联网保险产品下架的原因是多方面的。有的是因为保险公司偿付能力、风险综合评级等未达到监管要求,新规之下只有符合监管要求的公司才能继续销售互联网保险产品;有的是因为产品设计不符合监管规范,需要整改后才能重新上架;有的是因为在新规下,分红险、万能险和投连险产品已经不能在互联网渠道销售,只能下架停售。

近年来,互联网保险的发展可谓一日千里,但与此同时强制搭售、诱导消费、费用率时高成亟待治理的问题。监管新规重点在于支持满足偿付能力充足、综合评级良好、准备金提取充分、公司治理合格的保险公司开展互联网产品销售。与中小险企相比,平安、泰康等大型险企的确在渠道和代理人队伍上更有优势。从长远看,中小险企船小好调头,随着公司治理能力提升,监管数据达标,实现“弯道超车”仍有很大希望。从中小险企内部的竞争来看,摒弃价格战和畸高的费用率,转向拼产品、比服务,对行业持续发展有百利而无一害。

此前,在互联网上销售的产品虽然无外乎意外险、健康险、定期寿险、年金险几大类,但是“暖宝宝”“超级玛丽”“大护法”等各类名称花样翻新、层出不穷,让消费者眼花缭乱、傻傻分不清。根据新规要求整改后,不仅名称要统一冠以“互联网”字样,而且还要进行销售行为回溯,这在源头上规范了险企的产品创新和销售渠道,可以最大限度避免销售误导。

对于消费者而言,面对互联网产品大量下架需要理性看待。首先,不要受“炒停售”影响,更不必担心想买的产品买不到。随着保险行业的发展,保险产品整体供给只会越来越丰富。同时,部分产品在线上渠道均有销售渠道,即便线上停售,也可以通过线下渠道购买。其次,重疾险、定期寿险等产品缴费期长,需要消费者结合自身财务状况和保险配置情况再决定购买。如果仓促买入,发现不能满足自己需求再退保,就可能遭受更大损失。再次,对于年金险、分红险产品,虽然合同中有约定利率,但是需要提示的是,这类产品流动性和变现能力较差,资金进出还有手续费损耗。如果购买,就需要综合考虑自己的现金流情况和风险偏好,毕竟保险产品的主要功能是保障,投资端还有更多选择。

金融道路千条万条,风控合规第一条。对于互联网保险来说,经历了萌芽与成长,更应该择高处立、向宽处行,才能稳健发展、行稳致远。

本版编辑 彭江 武亚东 美编 高妍

上市公司交出亮丽成绩单 高技术制造业发展韧劲足

随着需求升级和产业升级,高技术制造业成为我国制造业发展的新引擎。国家统计局公布的数据显示,今年前三季度高技术制造业增加值同比增长20.1%,两年平均增长12.8%;具体到三季度,高技术制造业利润同比增长33.6%,增速高于规模以上工业平均水平19.3个百分点。从A股上市公司三季报来看,新材料、通信设备、生物医药等板块表现突出,在新冠肺炎疫情中呈现出较强的抗风险能力。

新材料板块方面,企业盈利质量明显提升。根据同花顺iFinD统计数据,前三季度,256家新材料公司实现营业收入总和16560.9亿元,净利润总和1387.9亿元,分别同比增长43.9%和84.5%。净利润增长方面,77家公司同比增长超过100%,43家公司同比增长超过200%。

锂电池细分板块成绩亮眼。例如,振华新材前三季度实现营业收入35.4亿元,同比增长418%;实现归母净利润2.6亿元,同比扭亏为盈;远东股份前三季度实现营业收入149.36亿元,同比增长6.48%,实现归母净利润4.23亿元,同比增长142.38%,均创同期新高。专家分析,在我国力争2030年前实现碳达峰、2060年前实现碳中和,明确提出要持续推进产业结构和能源结构调整的大背景下,锂电产业发展正迎来风口期。

通信设备板块也交出一份不错的成绩单。“三季度申万通信设备板块利润表现稳健,现金流向好。物联网、高精度导航等四大板块归母净利润增速超50%。”申万宏源研究所通信行业首席分析师朱亚楠表示,在原材料普遍缺货涨价、海运涨价和运输困难等负面因素影响下,细分行业体现出较高景气度。通信设备企业经营业绩的快速增长,还与企业深耕研发、加大投入密切相关。

例如,中兴通讯前三季度研发投入达141.7亿元,占营业收入比例为16.9%,实现营业收入838.3亿元,同比增长13.1%。天孚通信前三季度研发投入持续扩大,为8200万元,同比增长45.25%,占同期营收比为10.71%。公司以研发为龙头,以市场为导向,重点加大高速光引擎和配套产品的开发,积极推进全球产业布局,实现营业收入7.66亿元,同比上升16.63%。

生物医药方面,受国内外疫苗需求量较大、企业产销两旺、制药产业加快转型升级等因素影响,今年前三季度生物医药上市公司整体营收、净利润表现稳健。

记者梳理同花顺iFinD数据显示,前三季度,420家生物医药上市公司实现营收16435.4亿元,同比增长15.5%;实现净利润1787.2亿元,同比增长26.8%。其中,疫苗、生物药、医疗器械等细分板块增长明显。尤其是在制药工业迭代加速,药企对于自动化、信息化、智能化等高端制药设备需求加大的拉动下,医疗器械板块增长明显。

应当看到,在总体向好格局下,也有部分高技术制造业企业经营承压,企业效益改善不平衡风险犹在。南开大学金融发展研究院院长田利辉表示,未来要继续巩固当前这一良好态势,既需要强化政策支持、优化营商环境,也需要企业持续加大创新投入,增强内生动力,不断夯实高技术制造业发展的基础能力,推动我国经济发展后劲更足。

郑商所新年度“商储无忧”试点升级启动——

期市服务化肥储备保春耕

本报记者 祝惠春

为化解储备化肥贬值风险,助力化肥保供稳价,郑州商品交易所于2021年推出尿素“商储无忧”项目,支持企业通过市场化手段化解储备货物贬值风险。近日,郑商所2021—2022年度“商储无忧”试点工作正式启动,在首次试点基础上进一步完善升级,为稳定化肥供应、保障粮食安全贡献期货力量,为持续完善大宗商品储备制度探索出一条新路径。

自2005年起,我国开始推行化肥商业储备制度,在稳定化肥市场价格、保障春耕化肥供应方面发挥了重要作用。根据2020年发布的《国家化肥商业储备管理办法》,化肥承储企业可以在当年9月1日至次年4月30日期间选择任意连续6个月进行春耕储备,至少需要3个月的强制在库时间。近年来,化肥现货市场价格波动频繁,经常出现“淡季不淡、旺季不旺”的市场表现。在化肥储备期届满出库时,如果销售价格低于入库价格,叠加仓储费、资金占用等承储成本,承储企业亏损较多,就会影响承储积极性。

2020年12月,郑商所瞄准化肥行业“痛点”,面向参与国家化肥商业储备项目的承储企业,推出“商储无忧”试点项目,为承储企业规避库存贬值风险提供有力抓手,主要通过支持承储企业参与尿素期货套期保值过程中产生的交易、仓单、检验等部分费用,降低企业风险管理成本,帮助承储企业转移存储期间的价格下跌风险。

“首批‘商储无忧’试点项目已经平稳、顺利结束,5家试点企业严格按照规定,完成了国家相应的储备和检查,货物存

储安全合规,有效对冲了10万吨尿素的货物贬值风险,为500万亩良田的尿素供应提供了有力保障。”郑商所相关负责人表示。

记者获悉,在首年度“商储无忧”项目成功试点的基础上,郑商所认真吸纳农资企业需求建议,新年度项目在试点规模、时间、企业类型、补贴力度等方面作了进一步完善。在首年度5家试点企业平稳运行的基础上,新年度试点项目数量扩大至10家;每家企业支持额度为5万吨,比首批增加2.5倍;试点总规模为50万吨,为首批试点规模的5倍。新年度试点项目覆盖了生产、贸易、消费产业链上各类型龙头企业。郑商所对每家试点企业的补贴上限由50万元上调至100万元。

中农集团是2020—2021年度承担化肥储备任务量最大的企业,也是首批“商储无忧”试点项目的参与企业之一。据中农集团控股股份有限公司常务副总经理朱联介绍,2020年底,尿素现货市场价格波动,给企业按时购进尿素带来较大挑战。中农集团在尿素2101合约买入套保1.2万吨尿素,并持有至2021年1月交割提货,及时补充承储库存1.2万吨。通过买入套保及交割,不仅提前锁定了该部分货源的采购成本,也避免了因大量采购导致现货市场价格大幅上涨的情况,间接稳定了春季尿素价格。

安徽辉隆农资集团有限公司是安徽省农资供应龙头企业,其总经理助理刘杰表示,国家化肥商业储备的痛点就是储备量的真实性,“商储无忧”项目切实解决了此类问题,从仓单

的成功注册起就已经确保了存储货物百分之百的真实性。他表示,“商储无忧”试点项目将国家化肥商储同期货市场的交割体系相结合,通过鼓励将储备尿素注册为实物仓单,通过交割流程实现对尿素入库、仓储、出库等流程的监管,让承储企业更加安全、高标准地完成国家化肥商储的相关要求。

据记者了解,在期货交割库更为严格的仓储标准下,尿素码垛及板板工作更为规范,尿素承储的安全性、真实性和合规性得到更好保障,期货仓单有助于增强货物的在库担保,可助力减轻相关政府部门的检验成本;将尿素期货交割体系数字化、现代化的管理引入国家化肥商储项目,为未来更加精准、灵活地开展库存数据监测工作提供新思路。

不仅如此,期货市场仓单具有公开、透明、电子化特征。储备货物为注册仓单后,相关政府监管部门可以利用期货仓单电子化优势,更加及时、准确地监测货物数量、质量、在库和出库等相关信息,有助于降低储备货物监管成本。

中化化肥有限公司副总经理徐爽表示,“商储无忧”试点项目将期货工具与化肥商业储备项目结合起来,有了郑商所的交割库参与,郑商所提供的交易数据以及郑商所交割库出具的仓单,国家化肥商业储备项目在执行过程中的安全性、真实性、合规性有了更好的保障。中国氮肥工业协会理事长顾宗勤表示,郑商所的“商储无忧”支持承储企业通过尿素期货开展套期保值,以市场化手段来化解承储风险,达到期货市场服务实体经济的目的。